

営業力強化セミナー

本セミナーは営業に必要不可欠なマーケティング戦略の基本的な考え方と方法を学び、営業力の強化を図ることを目的としています。講師には中小企業診断士として企業診断や各種研修の経験が豊富で、実務に対応した指導に定評がある(有)タカザワ企画の高澤氏を迎えます。営業方法の見直しにもなりますので、興味のある方はぜひご参加ください。

【講師】 有限会社タカザワ企画 代表取締役 高澤 彰 氏

中小企業診断士。大阪経済大学卒業後、ダイドー株式会社に入社し、機械要素部品卸売業の営業を経て、平成14年に経営・セールスコンサルタントとして独立。著書多数。

【開催日程】

回	開催日時	テーマ・内容
1	4月8日(水) 14:30~16:30	営業基礎講義・営業演習(座学) ①営業マナー ②顧客のリストアップ方法 ③顧客からのニーズの聞き取り方法 ④商品の整理方法 ⑤商品売り込み方法の計画立案
2	4月15日(水) 14:30~16:30	見込み顧客リストの作成・発表 自社を取り巻く環境を見直し、見込み顧客候補先を抽出する！！ ①業界動向を把握し業種別の企業を見極めます。 ②足もとを見据えてターゲットを選定していきます。
3	4月22日(水) 14:30~16:30	セールストーク作成・発表 セールストークの作成、グループワークでの発表練習！！ ①セールストークを作成しておくことで様々な角度から見直すことができ、「トークに自信が持てる」ようになります。 ②数種類のセールストークを用意しておくことで適切な時間配分でのトークができ、相手へ負担を掛けずスムーズに交渉ができるようになります。

【会場】 燕三条地場産業振興センター リサーチコア 4階 異業種交流プラザ②③

【定員】 15名(対象：新入社員から中堅社員の方) ※定員になりしだい締切

【受講料】 16,500円(資料代込、税込)

受講申込の確認後に請求書をお送りしますので、開講前日までに当センター指定の口座へお振込願います。

【申込方法】 4月1日(水)までに下記申込書でメールもしくはFAXでお申込みください。

【申込み・問合せ】 技術開発課(担当：阿部) 電話：0256-35-7811 E-mail：gijutsu@tsjiba.or.jp

参加申込書

Fax：0256-32-0447

参加者氏名		企業名	
所属部署・役職		業種	
連絡担当 (上記と異なる場合)	(お名前)	(部署)	
所在地	〒		
電話		F A X	
メールアドレス(受講料請求書送付用)			

※個人・企業情報の保護について、セミナーご応募の際にお伺いする個人情報は、問合せへの回答といった連絡とセミナーの円滑な遂行及び改善のための分析や、セミナーの内容に応じた関連する情報提供に利用します。ご提供いただいた情報については、法令に基づく開示請求があった場合、本人の同意があった場合、その他特別の理由のある場合を除き、第三者には提供いたしません。ご提供いただいた個人情報を正確に取り扱うよう努めます。